# 2024年促销方案主题(五篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-07-27

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**促销方案主题篇一**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

二、促销时间

20\_\_年\_月\_\_日——\_月\_\_日

三、宣传档期

20\_\_年\_月\_\_日——\_月\_\_日

四、促销主题

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列

20\_年\_月\_\_日——\_月\_\_日，各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

六、“浓情头饰花束”

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

1、情人气球对对碰

制作100-200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：20\_\_年\_月\_\_日——\_月\_\_日)，注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

九、店内布置

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴。

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”。

c.购买或租用心形气球做店面装饰。

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

十、联合经营

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。如购买\_\_\_元鲜花，赠由\_\_\_提供的饰品一份或会员卡。在\_\_\_购\_\_\_元饰品，赠由\_\_\_鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

促销方案主题篇二

一、促销活动目的

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

二、促销活动对象

\_\_\_的目标消费群

三、促销活动时间

20\_\_年\_月\_-\_日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动量接触消费者。

四、促销活动城市

全国\_\_\_零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高\_\_\_在当地的销售业绩和知名度。

五、促销活动方式

运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

六、促销活动主题

五一3+1天狂欢购

七、促销活动产品

\_\_\_各系列特价产品

八、促销活动策略

为完成年前库存换季清销工作，本次五一促销活动策划以向消费者让利为主要操作手段;为了展示\_\_\_品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量。

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送!(第一重礼)如果您曾经买过\_\_\_产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、现在来买，立刻送!(第二重礼)五一4天，指定产品均享受五一快乐价!新品8.8折，详见吊牌五一价，购任何\_\_\_产品满\_\_元送内裤一条，折上再送!

3、特款特价，特别送!(第三重礼)：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送!(第四重礼)：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

温馨提示：到\_\_\_专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的也可以参加抽奖游戏活动。

奖品设置：一等奖价值\_\_\_元的美容护肤品(也可用价值比较高的\_\_\_产品替代)

二等奖\_\_\_彩棉内裤一条或等值\_\_\_产品

三等奖\_\_\_袜子一双或等值\_\_\_t产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地平时销售情况预估而设定名额，抽奖工具选择使用手机微信营销功能，这样，无需购买和制作抽奖游戏道具，就能够进行抽奖，同时商家在后台还能够查看抽奖数据，省去了管理的人工成本。再者，活动聚的手机微信营销功能其中的抽奖玩法有多种可以选择，成本最低也不过198元，可以说是有很高的性价比了。

九、大型促销活动准备

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页。

2、活动点于\_月\_日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题促销活动氛围。

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个(\_展架或其他物料)。

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目，t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围.货品全部放在花车与t型台之间.现场所有能利用的地方都要有\_\_\_的广告喷绘，以制造良好的现场氛围.

十、人员安排

本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员

活动期间每天在营业时间于活动场地人流量的通道派发dm单页，负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有\_\_\_明显标志。

2、活动检查人员

活动执行期间，各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

促销方案主题篇三

一、前言

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10%，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐“提升他们购买欲，最终交易成功。

二、活动的时间

20\_\_年\_月\_日\_日

三、促销活动的目的

1、快速让消费者认识，接触--家居专卖店。

2、提升--家居专卖店的销售业绩。

3、提升--家居品牌的知名度及美誉度。

4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

四、活动主题

\_\_

五、促销活动的对象

1、活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。

2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。

六、促销活动步骤

1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主。

2、新楼盘业主凭赠券及任何的业主证明文件到专卖免费取得精美礼品一份。

3、业主填写一份资料档案表。

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

七、促销活动单张内容

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值--元的“---”一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。(时间20\_\_年\_月\_\_日-\_月\_日)。

2、顾客凭促销单张或--家居的服务存折，可享受折价后再--折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。谢谢您的支持。

促销方案主题篇四

一、活动时间

4月30日-5月8日

二、活动目的

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

四、活动口号

五一逛某某，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传

dm4月30日---5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop，广播宣传。

六、场景布置

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条，

七、活动策略

1、五一黄金周，低价降到底，推出一期dm海报4月30日至5月4日，单品分类，生鲜25，食品50，非食品40，专柜30，老店25。

2、五一逛某某某，购物中大奖。

3、低价降到底，好运转不停。

4、5月1日第\_\_届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5、5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出。

促销方案主题篇五

一、店铺简介

\_\_\_时装店，由\_\_\_\_时装店服饰有限公司全资经营。\_\_时装店品牌创立于20\_\_年，\_\_时装店是国内知名的互联网快时尚品牌，截止20\_\_年\_月，\_\_时装店下设\_\_个业务部门，员工人数超过\_\_\_人，有超过\_\_\_万的会员，是\_电子商务的代表企业。

二、品牌故事

\_时装店是韩风快时尚第一品牌，旗下有四大品牌，女装\_\_\_，男装\_\_\_，童装\_\_\_，设计师品牌：\_\_\_。

各个品牌的定位：

\_\_时装店\_\_\_—韩风快时尚女装第一品牌

\_\_时装店\_\_\_—韩风快时尚男装第一品牌

\_\_时装店\_\_\_——韩风快时尚童装第一品牌

\_\_\_——东方复古设计师品牌

\_\_时装店的目标销售对象为都市时尚人群，公司旗下拥有百余位专业的时尚选款师和设计师，并在韩国拥有分公司，同\_\_\_余家韩国时尚品牌保持紧密的、全方位的合作关系。以产品“款式多，更新快，性价比高”而迅速赢得都市时尚人群信赖。

\_\_时装店致力于打造“韩风快时尚”的都市时尚人群服饰品牌，秉承“韩国时尚专家”这一品牌理念，将韩国最新的时尚元素第一时间引入国内，在引入韩国设计的同时与中国的审美相结合，

演绎的淋漓尽致，目前，\_\_时装店已经成为国内知名时尚品牌。20\_\_年\_\_时装店评为“全国十大网货品牌”“全球化实践网商”、“全球网商三十强”。

三、促销的目的

(一)促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。\_\_商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

(二)促销的过程

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

(1)确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

四、活动时间和方式

活动时间：\_\_年\_\_月\_\_日\_点\_分\_秒到\_\_月\_\_号\_点\_分\_秒

活动方式：淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动顾家商品，原价\_\_\_，淘金币价\_\_\_，\_\_\_淘金币，数量\_\_\_份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

五、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双12大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十二活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

六、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。

对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找